# SERVICES 2000 :

*Les industries canadiennes du secteur des services et les pourparlers de l'AGCS 2000*

# L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CONSTRUCTION

*Document de consultation*
*en vue des pourparlers de l'Accord général sur le commerce*
*des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)*

Canada

101-00365/

Produit par la Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada

Une version électronique du présent document est accessible à l'adresse Internet suivante :
http://services2000.ic.gc.ca/

Pour obtenir des renseignements supplémentaires concernant la présente publication, veuillez communiquer avec :
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
(613) 957-8108

**RÉSUMÉ**

Le Canada participera bientôt à des négociations multilatérales de vaste portée concernant le commerce des services. Le présent document de consultation vise à sensibiliser davantage l'industrie aux grandes questions, aux défis, et, surtout, aux possibilités qui intéressent l'industrie des services de construction. Il vise également à obtenir de l'information sur le genre d'approche que le Canada devrait adopter et sur la nature des objectifs que l'industrie des services de construction aimerait voir réaliser au cours de ces pourparlers sur les services. Les commentaires formulés dans la foulée du présent document permettront au gouvernement de préciser ses objectifs de négociation.

Le commerce international des services est régi par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Cet accord a été négocié lors des négociations multilatérales de l'Uruguay Round sur le commerce et touche tous les secteurs de services et toutes les formes de commerce des services. Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il intéresse directement les entreprises car il définit le cadre des règles internationales dans lequel évoluent les entreprises du monde entier.

Dans le contexte de l'économie mondiale, on peut difficilement ignorer l'importance du commerce des services. Les échanges internationaux de services atteignent actuellement plus de un billion de dollars US, ce qui représente une part importante du commerce des biens et services. Les industries de services comptent aussi pour une part importante de la croissance du commerce mondial et de la création d'emplois. Compte tenu des possibilités grandissantes de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, il est important d'établir des règles et de poursuivre la libéralisation du commerce des services.

L'industrie de la construction constitue une activité économique fondamentale pour de nombreux pays et, à l'échelle mondiale, l'industrie de la construction engendre des revenus supérieurs à 4,4 billions de dollars US. Même si la présence du Canada sur le marché mondial de la construction est relativement modeste, la taille même de ce marché et l'expertise du Canada ouvrent d'immenses perspectives de croissance. Cet intérêt et cette présence accrus sur le marché mondial ne sont pas réservés uniquement aux grandes entreprises canadiennes; en effet, les petites et moyennes entreprises qui possèdent une expertise hautement spécialisée sont aussi particulièrement bien placées pour y participer. C'est avec ces considérations en toile de fond que le Canada entend élaborer sa stratégie de négociation pour les services de construction.

À l'aide de ce document de consultation, nous tentons de définir les obstacles auxquels fait face l'industrie canadienne de la construction en tentant d'exporter ses services. Au nombre des obstacles possibles, mentionnons 1) les exigences techniques, 2) les permis de construction, 3) d'autres règlements, 4) les critères de nationalité et de résidence, 5) les restrictions à la mobilité des travailleurs hautement

qualifiés, 6) les obligations prévoyant l'embauche et la formation du personnel local et 7) les restrictions relatives à l'établissement et à l'exploitation d'une entreprise étrangère. Grâce à l'AGCS et à d'autres négociations multilatérales sur le commerce, le Canada espère garantir un meilleur accès aux marchés des services à l'étranger, améliorer la discipline dans le domaine des marchés publics et favoriser une plus grande libéralisation des industries de services.

L'apport et la participation de l'industrie de la construction sont essentiels et contribueront à mieux définir la stratégie de négociation du Canada. Une bonne compréhension des obstacles qui ont gêné l'exportation des services canadiens de construction facilitera l'établissement d'objectifs de négociation appropriés. Dans les négociations à venir, il sera essentiel de garantir la croissance et l'ouverture de débouchés pour l'industrie canadienne.

## TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION ..... 1

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS) ..... 3

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES ..... 8

IV. L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION ..... 13

V. NOUVELLES RÉALITÉS DE LA RÉGLEMENTATION ET DU COMMERCE ..... 18

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS ACTUELS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LA CONSTRUCTION ..... 24

VII. LES AUTRES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX DU CANADA ..... 29

VIII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000 ..... 29

IX. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION ..... 30

X. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES ..... 32

XI. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS ..... 32

ANNEXE A - DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS ..... 35

ANNEXE B - RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LA CONSTRUCTION ... 38

## I. INTRODUCTION

La négociation de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a constitué l'une des réalisations clés de la dernière ronde de négociations commerciales multilatérales. Ces négociations ont entraîné une amélioration des règles qui encadrent le commerce international des services. Malgré les progrès importants réalisés au cours de cette première ronde de négociations sur le commerce des services, d'autres améliorations sont possibles en vue d'accroître la portée des engagements et supprimer les restrictions au commerce. Une nouvelle ronde de négociations, qui doit s'amorcer au plus tard en janvier 2000, visera à étendre les engagements actuels au chapitre du commerce des services.

La promotion de la libéralisation du commerce demeure l'un des objectifs visés par le gouvernement canadien. La consolidation et l'expansion de l'AGCS sont essentiels si l'on veut exploiter les débouchés commerciaux, accroître les exportations de nos industries de services, créer des emplois et assurer la croissance pour l'ensemble des Canadiens. Un accès plus étendu au commerce international et aux occasions d'investissement pour les fournisseurs de services favorise non seulement la création d'emplois dans le secteur des services, mais crée également des débouchés pour toutes les entreprises.

L'AGCS n'est pas uniquement un traité entre gouvernements; c'est d'abord et avant tout un instrument qui profite aux entreprises. Plus particulièrement, il accroît les débouchés pour les entreprises qui souhaitent exporter des services ou investir à l'étranger et y exercer des activités. Le gouvernement canadien est d'avis qu'une plus grande libéralisation dans le cadre de l'AGCS profitera à l'industrie canadienne, tout comme aux particuliers. La participation active du secteur privé est essentielle à la réussite des négociations. La participation des entreprises permet de garantir que la politique commerciale correspond véritablement aux intérêts des industries canadiennes de services en matière d'exportation et d'économie.

***« La participation active des industries du secteur des services aux négociations est essentielle si l'on veut que les objectifs de négociation du Canada traduisent les priorités des entreprises. »***

Au cours des prochains mois, le gouvernement canadien consultera les fournisseurs de services, les gouvernements provinciaux et les autres parties intéressées en vue de définir les objectifs visés par le Canada au cours de ces négociations. Les messages reçus au cours de ces consultations formeront l'essentiel de la stratégie canadienne de négociation et contribueront à préciser notre position de négociation (ce que nous voulons ou devons obtenir de la part des autres pays et les concessions que nous sommes disposés à faire pour atteindre nos objectifs et servir les intérêts de l'industrie).

Le présent document constitue la première étape du processus de consultation visant à déterminer la position de négociation du secteur canadien des *services de construction et des services techniques connexes*. La définition de ce secteur est fondée sur la *Classification sectorielle des services de l'Organisation mondiale du commerce*, utilisée par la majorité des pays membres (les pays signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, partant, de l'AGCS). Cette industrie englobe plusieurs sous-secteurs, notamment les travaux généraux de construction de bâtiments, les travaux généraux de construction du génie civil, les travaux d'installation et de montage, le parachèvement des bâtiments et les travaux de finition et une autre catégorie qui regroupe, entre autres, les travaux préalables à l'érection sur les chantiers de construction. Pour une définition plus détaillée, veuillez consulter l'annexe A.

Nous espérons que l'analyse présentée dans ce qui suit renferme des renseignements utiles aux fins d'obtenir le point de vue des membres de l'industrie. Dans ce document, vous trouverez :

- Un bref examen de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)
- Un aperçu des industries de services dans le contexte mondial et national
- Une analyse de l'industrie de la construction à l'échelle mondiale et au Canada
- Une analyse de l'évolution du contexte de la réglementation et du commerce sur les plans international et national
- Une analyse des engagements actuels dans le cadre de l'AGCS
- Un bref examen des autres engagements internationaux du Canada
- Les objectifs initiaux du Canada pour l'AGCS 2000.

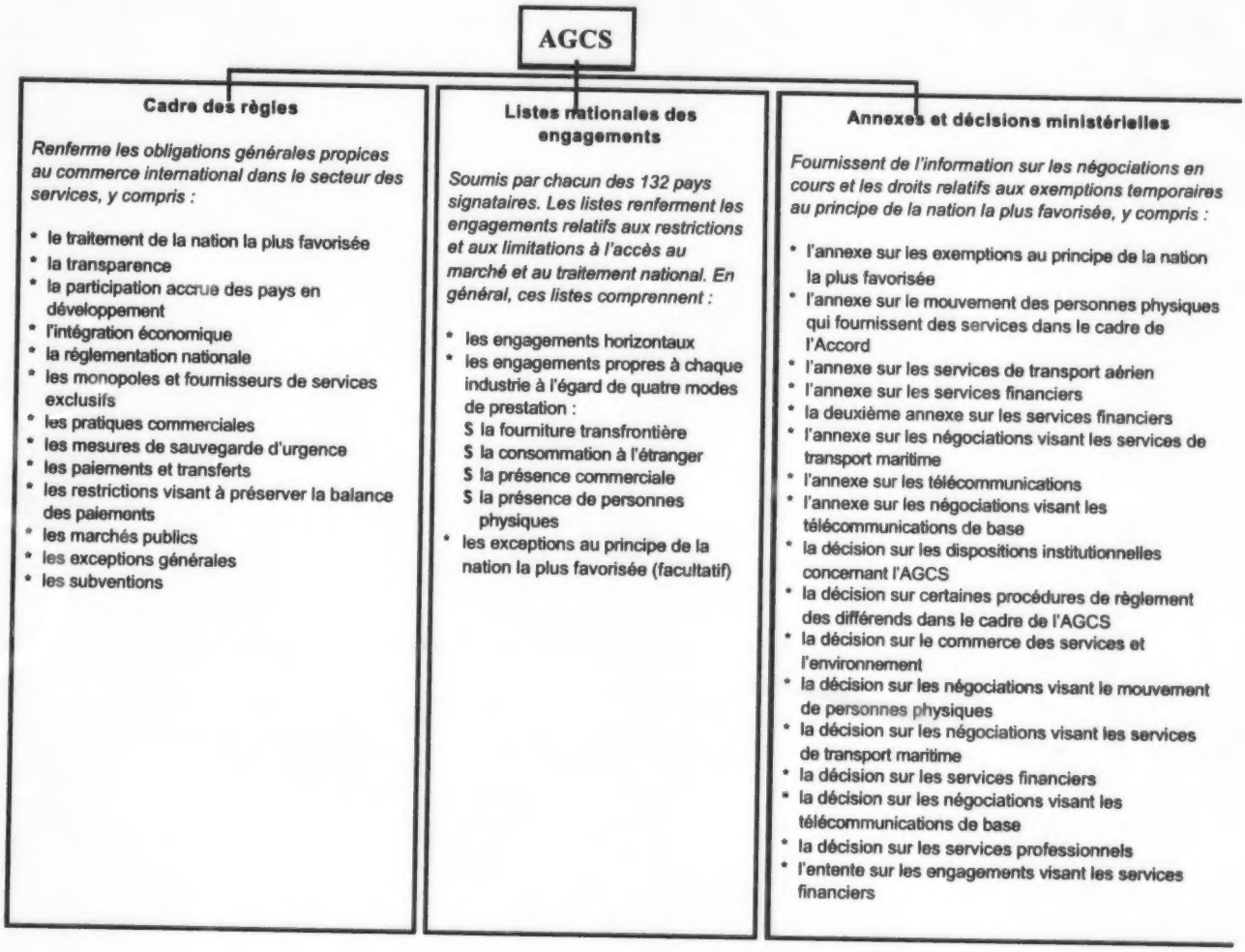
## II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS)

### *Qu'est-ce que l'AGCS?*

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié au cours des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round, est un cadre multilatéral des règles qui régissent le commerce des services. Il s'applique à toutes les industries de services et à toutes les formes de commerce des services, y compris l'investissement. Il comprend trois parties :

1) le cadre général des règles et des obligations;
2) les listes distinctes des engagements de chaque membre de l'OMC, qui précisent, secteur par secteur, les conditions en vertu desquelles les étrangers peuvent offrir des services;
3) les annexes et les déclarations ministérielles.

**Figure 1 : Éléments de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)**



Le système de commerce multilatéral, dans le cadre duquel l'AGCS a été négocié, existe depuis 50 ans. Au nombre des résultats de la dernière ronde de négociations, mentionnons la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette organisation a désormais la responsabilité de superviser les mécanismes de mise en oeuvre et de règlement des différends des divers accords commerciaux multilatéraux. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS – AGCS 2000 – se déroulera sous les auspices de l'OMC.

Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il concerne directement les entreprises parce qu'il fixe le cadre des règles internationales qui régissent le fonctionnement des entreprises à travers le monde. L'Accord établit un ensemble de règles destinées au commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique destinée à assurer le respect de ces obligations. Ainsi, les entreprises peuvent déterminer quels sont les marchés ouverts aux fournisseurs de services étrangers, en ayant l'assurance que ces marchés demeureront ouverts à l'avenir. Advenant un désaccord, l'AGCS renferme un mécanisme de règlement des litiges grâce auquel les pays membres peuvent tenter d'obtenir le traitement auquel ils ont droit.

***L'Accord établit un ensemble de règles destinées au commerce mondial des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique destinée à garantir le respect de ces obligations.***

L'AGCS touche pratiquement tous les aspects du commerce des services, y compris :

- la majorité des services,
- presque tous les grands marchés mondiaux,
- les différents moyens par lesquels un service peut être fourni à un client étranger et
- l'établissement d'activités commerciales sur les marchés étrangers.

L'AGCS devrait constituer l'un des principaux textes de référence utilisés par tout planificateur d'entreprise souhaitant exploiter des occasions d'affaires à l'étranger, notamment hors de l'Amérique du Nord. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS (en 2000) devrait constituer une cible clé pour l'initiative des entreprises.

***À qui s'applique l'AGCS?***

Tous les membres de l'OMC doivent se conformer à l'AGCS. Avec 132 membres, l'AGCS représente plus de 90 p. 100 du marché mondial des services. La plupart des autres économies importantes ont demandé à joindre les rangs des pays membres de l'AGCS, notamment la Russie, l'Ukraine, la Chine, Taïwan, le Vietnam et l'Arabie Saoudite. Une fois que ces pays auront été admis, presque 100 p. 100 du commerce des services se déroulera entre des pays qui ont accepté de respecter les règles de l'AGCS.

***Quelles sont les obligations importantes de l'AGCS?***

Au nombre des obligations les plus importantes de l'AGCS, mentionnons :

*Le traitement de la nation la plus favorisée* – Un membre de l'OMC ne peut exercer de discrimination à l'égard des fournisseurs de services étrangers en offrant un traitement plus favorable aux fournisseurs de services d'un autre pays. Les membres ont le droit de conserver les mesures existantes qui contreviennent à l'obligation de la nation la plus favorisée, mais toute exception doit être clairement énoncée dans la liste d'exemptions du membre ayant trait au principe de la nation la plus favorisée.

*Traitement national* – Dans les industries de services figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures visant à exercer une discrimination entre les fournisseurs de services nationaux et étrangers; en d'autres termes, les entreprises étrangères doivent être traitées aussi favorablement que les fournisseurs nationaux. Toute mesure qui contrevient à l'obligation du traitement national doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

*Accès au marché* – Dans les industries figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures qui restreindraient l'accès au marché, selon la définition de l'AGCS. Voici quelques exemples de ces mesures : les contingents, les critères axés sur les besoins économiques, les exigences concernant certains types d'entités juridiques et les limites maximales à la participation étrangère. Toute mesure qui contrevient à l'obligation de l'accès au marché doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

*Réglementation nationale* – Dans les industries figurant sur la liste des engagements du membre, les règlements doivent être administrés de manière raisonnable, objective et impartiale. Les prescriptions concernant l'accréditation et l'autorisation d'exercer ainsi que les normes techniques doivent être fondées sur des critères objectifs et transparents; en outre, elles ne doivent pas être plus rigoureuses qu'il ne le faut pour garantir la qualité du service.

*Transparence* – Chaque membre doit faire connaître publiquement toutes les mesures ayant trait à l'AGCS. L'OMC doit être informée de toute modification pertinente apportée aux politiques, règlements ou lignes directrices administratives du gouvernement qui touchent de façon importante le commerce des services prévu par les engagements spécifiques pris en vertu de l'Accord. De même, les membres doivent établir un centre de demandes de renseignements et répondre promptement aux demandes de renseignements concernant leurs régimes de réglementation.

Si un membre omet de respecter ses obligations ou engagements spécifiques en vertu de l'AGCS, les autres membres peuvent recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

***En quoi l'AGCS est-il lié à l'activité quotidienne de prestation d'un service?***

L'AGCS touche tous les principaux moyens par lesquels les fournisseurs de services servent leurs clients – ce que l'on appelle les modes de prestation. Cela signifie que les pays doivent dire s'ils permettent :

- à une entreprise étrangère de faire affaires (par exemple, par voie électronique) avec des clients de leur marché de l'extérieur des frontières;
- à leurs citoyens de se rendre à l'étranger chez un fournisseur pour acheter un service;
- aux fournisseurs de services étrangers d'établir des entreprises sur leur marché;
- à un fournisseur d'entrer dans le pays en personne afin d'y faire des affaires.

Ainsi, les entreprises savent où elles se situent par rapport aux marchés étrangers et à leurs transactions avec des clients étrangers. Si elles font face à des obstacles en ce qui a trait à ces modes de prestation, elles peuvent vérifier rapidement si le membre de l'AGCS concerné est lié par des engagements juridiques dans ce domaine et déterminer s'il y contrevient. Les membres ont accès au processus de règlement des différends lorsqu'un autre membre ne respecte pas ses obligations.

***Le résultat final***

L'AGCS est un accord détaillé et de vaste portée qui fournit une orientation et des garanties exécutoires aux fournisseurs de services qui souhaitent offrir des services à leurs clients étrangers. Quelle que soit l'industrie de services, quels que soient les moyens d'offrir un service et quel que soit le marché visé, les dispositions de l'AGCS servent de lignes directrices. Lorsqu'une entreprise doute de ses droits sur un marché étranger ou lorsqu'elle cherche à préciser les possibilités qui s'offrent à elle, l'AGCS devrait être le premier point de référence pour tous les fournisseurs de services.

L'AGCS est surtout utile aux exportateurs de services, mais il profite également à d'autres Canadiens. Comme il facilite l'expansion du commerce et la concurrence au niveau des services, les utilisateurs de services (entreprises et consommateurs) ont accès à une gamme plus étendue de fournisseurs de services, à des prix plus concurrentiels. Tous les citoyens sont en mesure de bénéficier des emplois nouveaux et de la croissance qui découlent de l'expansion du commerce des services.

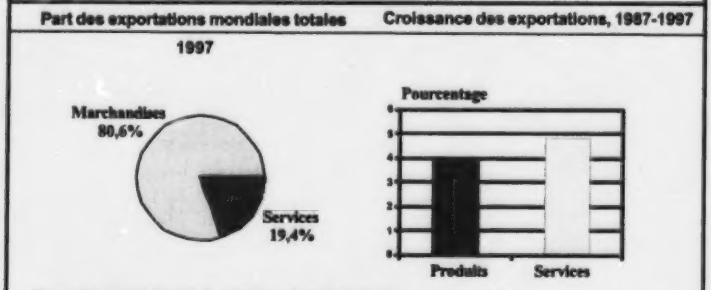
Au moment où le gouvernement du Canada procède à des consultations préalables aux négociations, l'heure est arrivée pour l'industrie et les autres parties intéressées de définir les restrictions au commerce sur les marchés étrangers qu'elles aimeraient voir assouplies. Fort de cette information, le gouvernement s'efforcera de conclure un accord conforme aux intérêts de l'industrie et du public canadien.

## III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES

***L'histoire internationale***

Il est difficile d'ignorer l'importance du commerce des services dans l'économie mondiale. En 1997, les échanges mondiaux de services commerciaux, mesurés en fonction de la balance des paiements, représentaient environ un cinquième des exportations totales de produits et de services dans le monde, qui atteignaient 6,8 billions de dollars US. Par conséquent, les services commerciaux valent actuellement plus de 1,2 billion de dollars US à l'échelle nationale.

**Figure 2 :**
**Exportations mondiales de marchandises et de services**




Source : Organisation mondiale du commerce — Rapport annuel 1997.

Toutefois, le potentiel commercial va bien au-delà des simples flux transfrontaliers de services. On estime que le commerce des services par l'entremise de la présence commerciale pourrait être au moins aussi important que le commerce transfrontière – c'est-à-dire que les données de la balance des paiements pourraient représenter seulement la moitié du commerce réel des services*. De nombreux groupes soutiennent que les services comptent pour environ 60 p. 100 de la production économique mondiale, ce qui signifie que plus de 14 billions de dollars US d'activités économiques pourraient être à la portée de la concurrence internationale.

* **Commerce transfrontalier de services** – Commerce qui s'effectue à partir du territoire de l'un des membres vers celui d'un autre. Seul le service proprement dit traverse la frontière, sans déplacement de personnes, par exemple des plans d'ingénierie envoyés par câble ou par satellite.
**Présence commerciale** – Tout genre de commerce ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, représentant un investissement direct dans le pays d'accueil. Il n'y a pas de données actuellement sur cet aspect.

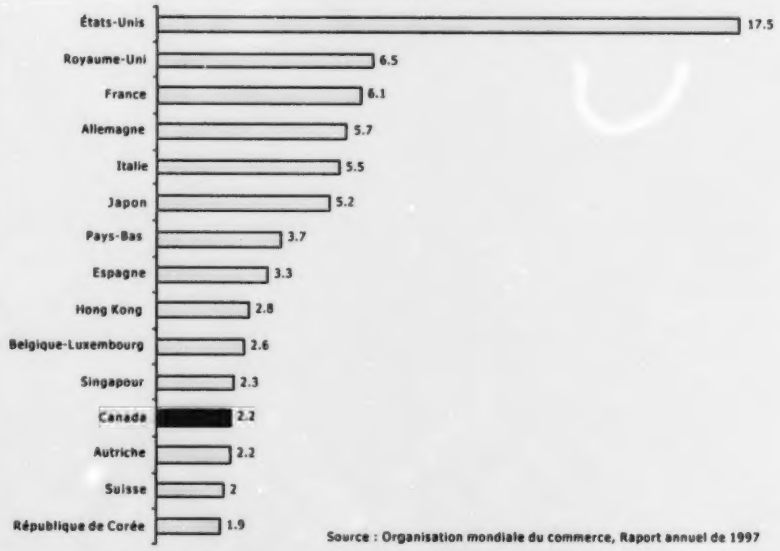
### *La position du Canada*

Les industries de services jouent déjà un rôle important dans l'économie canadienne et elles croissent plus rapidement que les autres composantes du produit intérieur brut (PIB) canadien. À l'heure actuelle, ces industries représentent les deux tiers du PIB, près des trois quarts des emplois et à peu près 90 p. 100 des nouveaux emplois créés au Canada.

En 1997, les industries de services ont produit 12,1 p. 100 des exportations totales; ces exportations représentent 4,8 p. 100 du PIB du Canada. Les importations de services représentent par ailleurs 5,8 % du PIB canadien. Entre 1987 et 1997, les exportations de services ont crû en moyenne de 9,1 p. 100 par année; les exportations de services commerciaux ont progressé à un rythme encore plus rapide, soit 11,2 p. 100 par année. Aussi, le déficit commercial au chapitre des services est retombé d'un sommet de 13,4 millions de dollars en 1993 à 8,8 millions de dollars en 1997. En conséquence, le Canada se classait au 12e rang mondial pour ses exportations de services en 1997, représentant 2,2 p. 100 des exportations totales de services dans le monde.

**Figure 3 : Classement mondial**

**Part en pourcentage des exportations de services, 1997**

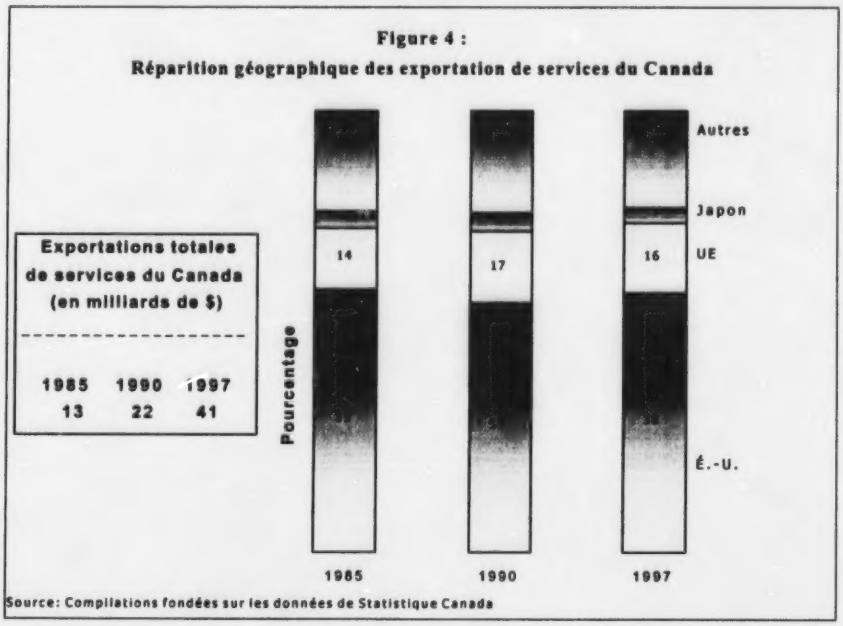



Source : Organisation mondiale du commerce, Raport annuel de 1997

Comme pour le commerce des marchandises, les États-Unis demeurent la destination principale des exportations de services du Canada. Mais les exportations de services sont davantage réparties à l'échelle internationale et les États-Unis ne représentent que 60 p. 100 du total. Un cinquième des exportations de services du Canada est destiné à l'Union européenne (UE) et au Japon, le reste étant en grande partie destiné aux autres pays de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine.

**Figure 4 :**

**Réparition géographique des exportation de services du Canada**



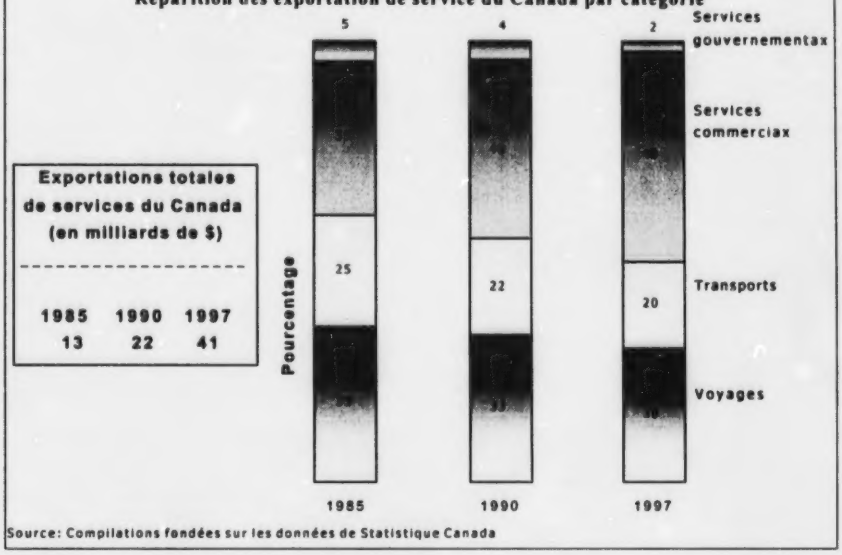

Source: Compilations fondées sur les données de Statistique Canada

Entre 1985 et 1997, la part des exportations des services commerciaux dans les exportations totales de services s'est accrue de 13 p. 100, pour atteindre 48 p. 100. Les services commerciaux comprennent les télécommunications, les services d'informatique et d'information, les services financiers et d'assurance, les services de gestion-conseil, les services de R- D et les services liés à la propriété intellectuelle et aux redevances. Au cours de la même période, les services de transport et

de voyage ont augmenté à un rythme légèrement inférieur et représentent désormais une part plus modeste des exportations de services du Canada.

**Figure 5 :**

**Réparition des exportation de service du Canada par catégorie**




Source: Compilations fondées sur les données de Statistique Canada

Même s'il est vrai que près de 50 p. 100 du commerce du Canada au chapitre des services est le fait des 100 plus importantes entreprises du secteur des services, il est plus probable que les petites et moyennes entreprises de services s'engageront sur le marché d'exportation que celles qui fabriquent des produits.

***Qu'est-ce que cela signifie?***

À la lumière des possibilités accrues de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, les perspectives d'une expansion plus rapide des échanges de services sont excellentes. Le Canada possède manifestement l'expertise et les ressources

nécessaires pour réussir à vendre ses services sur les marchés internationaux en croissance rapide. Plus particulièrement, les entreprises canadiennes de construction devraient être en mesure de tirer profit de cette tendance haussière du commerce des services. Il faut examiner les occasions qui s'offrent sur le marché international.

## IV. L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

### *La taille de l'industrie de la construction*

L'industrie de la construction est l'un des secteurs d'activité les plus importants dans le monde. L'activité mondiale totale en 1992 a été évaluée à 4 433 milliards de dollars, la majeure partie de cette activité se déroulant en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

**Table 1 :**
**ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION DANS LE MONDE, 1992***

| Région | Valeur | Part du marché mondial |
|---|---|---|
| | (milliards de $) | (%) |
| Amérique du Nord | 860 | 19,4 |
| Union européenne | 1 355 | 30,5 |
| Europe de l'Est | 48 | 1,1 |
| Ex-URSS | 261 | 5,9 |
| Asie (sauf le Japon) | 559 | 12,6 |
| Japon | 993 | 22,4 |
| Amérique du Sud et centrale | 213 | 4,8 |
| Afrique | 70 | 1,6 |
| Océanie | 74 | 1,7 |
| **Total** | 4 433 | 100 |

* Dernière année pour laquelle des données étaient disponibles.
Source : Estimations d'Industrie Canada fondées sur des données des Nations Unies.

Dans la plupart des économies industrialisées, la part de l'industrie de la construction dans le PIB total représente environ de 5 à 7 p. 100. Au Canada, la construction est l'industrie la plus

importante, représentant environ 15 p. 100 du PIB. En 1997, les dépenses totales de construction au Canada atteignaient près de 96 milliards de dollars (y compris la construction résidentielle et non résidentielle). De ce total, 38 milliards de dollars peuvent être attribués directement à la construction « à valeur ajoutée » ou au produit intérieur brut (PIB) de la construction.

***La structure de l'industrie de la construction dans le monde***

L'industrie de la construction représente, pour de nombreux pays, une activité économique essentielle. Non seulement fournit-elle l'infrastructure nécessaire à toutes les autres industries, mais elle constitue aussi l'un des secteurs d'activité les plus importants de l'économie. Au chapitre des travaux publics, les gouvernements ont compté sur l'importance stratégique de l'industrie de la construction pour créer des emplois et soutenir la croissance. Pour les économies en développement, l'industrie de la construction revêt une importance particulière, car elle est liée à la mise en place de l'infrastructure de base, à la formation du personnel local, au transfert de technologies et à l'amélioration de l'accès aux canaux d'information.

Dans un grand nombre de pays, les services de construction sont principalement dispensés par des fournisseurs installés sur le lieu de travail ou près de celui-ci, par l'entremise d'exploitants locaux ou régionaux. La présence sur place est généralement limitée à la durée du projet, tandis qu'une présence régionale ou locale peut être maintenue de façon permanente pour desservir ou promouvoir plusieurs projets. Les coentreprises entre sociétés étrangères et nationales sont assez fréquentes – souvent, par nécessité, pour assurer le financement de projets, le transfert de technologies et de savoir-faire et la conformité aux lois, pratiques et règlements locaux.

Dans de nombreux pays, les services de construction peuvent être dispensés par des entrepreneurs généraux, qui voient au parachèvement de tous les travaux pour le propriétaire du projet ou qui font appel à des sous-traitants spécialisés pour la réalisation d'une partie des travaux. Selon l'analyse du Secrétariat de l'OMC, la plupart des pays comptent un petit nombre de grandes entreprises, un nombre modéré de moyennes entreprises et un nombre élevé de petites entreprises spécialisées dans certains domaines ou exerçant leurs activités dans une région donnée.

***La prestation internationale de services de construction***

Les services de construction offerts à l'échelle internationale ont généralement trait à des projets de grande envergure, comme des aéroports, des ports et des usines pétrochimiques, et sont

souvent réalisés par des entrepreneurs spécialisés avec l'aide de sous-traitants locaux. Les entreprises opérant à l'échelle internationale ne représentent qu'une infime partie de l'ensemble des entreprises de construction, mais l'activité internationale dans l'industrie de la construction a récemment enregistré une hausse, notamment en Europe. Il semble aussi que les Japonais accroissent leurs activités à l'étranger.

Selon le Secrétariat de l'OMC, la prestation internationale de services de construction entraîne d'importants mouvements de travailleurs à tous les niveaux de compétence. Même si les statistiques relatives à la mobilité des travailleurs par industrie ne sont pas facilement accessibles, les analystes sont d'avis qu'une part importante des mouvements de travailleurs dans les pays industrialisés et au Moyen-Orient, en provenance d'Asie, d'Amérique latine et d'autres régions en développement, est liée à l'industrie de la construction.

En raison de la nature des travaux en cause, la plupart des services de construction sont fournis soit par une entreprise étrangère établie sur place soit par des personnes physiques présentes sur place. On suppose que la prestation transfrontière de services de construction est, à peu de choses près, inexistante en raison d'une impossibilité technique (les services de construction ne peuvent être fournis sans mouvements de fournisseurs de services). Toutefois, certains services (notamment l'arpentage et la conception de plans) peuvent de plus en plus facilement être offerts grâce aux infrastructures de télécommunications. Avec l'avènement du commerce électronique, la prestation de services de construction pourrait connaître certains changements.

***Un instantané de l'industrie canadienne de la construction***

Comme dans de nombreux autres pays, l'industrie de la construction au Canada est constituée avant tout d'un nombre important d'entreprises de taille modeste hautement spécialisées. En 1995, l'industrie regroupait 20 000 entrepreneurs généraux et 107 500 entrepreneurs spécialisés. Cette année-là, la valeur de l'ensemble du marché canadien de la construction atteignait environ 100 milliards de dollars. Environ les deux tiers (66 milliards de dollars) de cette activité revient à l'industrie de la sous-traitance. Le reste correspond aux travaux financés à même les ressources internes d'établissements n'oeuvrant pas principalement dans la construction (services publics, gouvernements et entreprises privées). Dans l'ensemble, l'industrie employait 724 000 travailleurs en 1995 (5,4 p. 100 de l'emploi total au Canada).

Le marché de la construction est façonné par trois facteurs fondamentaux qui ont un impact considérable sur la structure et la performance de l'industrie :

***Le marché de la construction se démarque par :***

***un caractère fortement cyclique,***
***la diversité géographique et une présence locale importante.***

- *Caractère fortement cyclique* : La construction est l'une des industries les plus cycliques au Canada et la demande y connaît d'importantes fluctuations imprévisibles. L'industrie de la construction est trois fois plus instable que le secteur des services en général, et près de 50 p. 100 plus instable que le secteur manufacturier.

- *Diversité géographique* : Les projets de construction sont répartis de façon égale dans tout le pays, en proportion directe des facteurs démographiques et économiques.

- *Présence locale importante* : La construction est une activité spécifique à un endroit qui exige une gestion directe et une connaissance des conditions et règles locales visant la main-d'oeuvre. Les barrières non tarifaires ont renforcé la nécessité d'être établi dans la même région.

La nature cyclique du marché de la construction a influé considérablement sur la structure de l'industrie. Il en résulte une industrie très fragmentée, spécialisée et constituée principalement de petites entreprises. Au fil des ans, l'industrie de la construction a adapté son fonctionnement à un contexte de marché où l'on passe rapidement de l'abondance à la disette.

Afin de limiter leur vulnérabilité financière aux ralentissements du marché, les entreprises de l'industrie fonctionnent avec des frais généraux très peu élevés par rapport à la taille des projets qu'elles entreprennent. Des instruments de financement et de garantie ont été élaborés pour faciliter une telle approche. En général, les entrepreneurs ont recours aux banques et au crédit des fournisseurs pour financer leurs activités et l'équipement est souvent loué ou financé au moyen d'hypothèques mobilières. On peut recourir à des cautions d'exécution, qui visent à limiter le risque découlant de l'embauche d'un entrepreneur ayant un actif limité.

La main-d'oeuvre et les pratiques d'embauche de l'industrie de la construction sont également adaptées au cycle d'expansion et de contraction. La plupart des travailleurs sont embauchés pour la durée d'un projet, souvent par l'entremise de bureaux de placement syndicaux (et,

dans certaines provinces, de bureaux de placement non syndicaux). Seul un noyau stratégique d'employés clés est embauché à long terme. Par conséquent, les entreprises peuvent accroître et réduire leurs activités (et entrer dans l'industrie ou en sortir) de manière relativement souple en fonction de l'évolution des conditions commerciales.

Les entreprises ont aussi eu tendance à limiter leurs frais généraux en se spécialisant et en exerçant leurs activités dans des champs de compétence clairement définis. Elles se regroupent pour réaliser un projet spécifique, puis repartent chacune de leur côté. Très peu d'entreprises canadiennes offrent la gamme complète de services requis pour l'exécution de l'ensemble du processus de construction (l'élaboration du projet, la conception, l'ingénierie, la construction). De fait, peu de sociétés contractantes de l'industrie de la construction assurent toutes les fonctions contractuelles. Plutôt, le marché de la construction est constitué, pour l'essentiel, d'entrepreneurs généraux, qui assument la responsabilité globale de la réalisation d'un projet, et d'entrepreneurs spécialisés offrant des services particuliers. En général, les entrepreneurs spécialisés agissent en qualité de sous-traitants des entrepreneurs généraux pour les nouvelles constructions, mais ils concluront souvent un contrat directement avec un propriétaire pour des travaux de réparation et de rénovation.

Les sociétés contractantes tendent aussi à se spécialiser en restreignant leurs activités à un marché spécifique. Le marché de la construction se répartit en trois grands segments : la construction résidentielle, la construction institutionnelle, commerciale et industrielle, ainsi que les travaux de génie. Ces trois serments sont très distincts et comptent chacun pour environ un tiers du marché total. Ils répondent à des facteurs qui leur sont propres, utilisent des techniques et des matériaux de construction différents et emploient une main-d'oeuvre différente.

La spécialisation, les frais généraux peu élevés, le besoin d'opérer localement et la dispersion géographique ont créé une industrie constituée principalement d'un grand nombre de très petites entreprises. En 1995, seulement 1 p. 100 des entrepreneurs généraux avaient un chiffre d'affaires supérieur à 20 millions de dollars, tandis que 80 p. 100 réalisaient des ventes inférieures à 250 000 dollars. Les entrepreneurs spécialisés avaient, bien sûr, une taille plus modeste : 80 p. 100 touchaient des recettes inférieures à 250 000 dollars, tandis que 4 p. 100 seulement déclaraient des recettes supérieures à un million de dollars.

La nécessité d'avoir une solide présence locale a aussi fait en sorte que l'industrie est principalement détenue et contrôlée par des intérêts canadiens. Seulement quelques entrepreneurs sous contrôle étranger exercent leurs activités au Canada. La plupart sont des filiales de grandes sociétés internationales. Ces entreprises entrent généralement sur le marché canadien pour réaliser un

projet de grande envergure pour lequel elles possèdent des compétences uniques. Une fois le projet terminé, elles maintiennent souvent une présence canadienne, même si elles ont tendance à exercer leurs activités à une échelle beaucoup plus réduite.

Pour les mêmes raisons, les entreprises appartenant à des intérêts canadiens n'exercent généralement pas leurs activités à l'échelle internationale, bien qu'il y ait quelques exceptions notables à cet égard. On estime que moins de 1 p. 100 des recettes des entrepreneurs canadiens découlent de projets internationaux. Mais compte tenu de la taille et de la maturité de l'industrie canadienne de la construction, le Canada possède manifestement l'expertise et les capacités voulues pour miser sur des marchés internationaux plus libres. Avec le temps, les entreprises acquerront de l'expérience sur le marché mondial et accroîtront leurs activités internationales.

***On estime que moins de 1 p. 100 des recettes des entrepreneurs canadiens proviennent***

## V. NOUVELLES RÉALITÉS DE LA RÉGLEMENTATION ET DU COMMERCE

Une connaissance approfondie des conditions locales (règlements, marchés, main-d'oeuvre) procure généralement aux entreprises de construction locales un avantage concurrentiel important. Certaines de ces conditions locales représentent des obstacles non tarifaires qui, par le passé, ont joué un rôle important en entravant le commerce. Dans la présente section, nous examinons ces obstacles dans une optique tant mondiale que nationale – en présentant une analyse des accords conclus en vue d'atténuer certains des problèmes que rencontrent les entreprises de construction canadiennes.

### *À l'échelle mondiale*

L'industrie de la construction est assujettie à de nombreux types différents de règlements nationaux, notamment les contrôles sur l'utilisation des terrains, les règlements de construction et les exigences techniques, les permis de construction et l'inspection, l'enregistrement des propriétaires, des entrepreneurs et des professionnels, la réglementation des honoraires et des salaires, les règlements sur l'environnement, etc. Ces mesures ne sont pas appliquées uniquement au niveau national mais, très souvent aussi, au niveau infra-fédéral ou local. Les gouvernements, les organismes de normalisation ou les associations du secteur privé peuvent établir des normes.

Nombre de ces mesures visent à garantir la sécurité des constructions et des travailleurs, à réaliser l'aménagement urbain et l'aménagement du territoire, à protéger la santé et la sécurité des travailleurs et des usagers et à préserver l'environnement. Ces règles et normes sont généralement établies dans l'intérêt public. Bien qu'elles s'appliquent à tous les fournisseurs, nationaux ou étrangers, ces derniers peuvent les juger plus rigoureuses car ils ne sont pas familiarisés avec les conditions locales.

***Bien que les mêmes mesures s'appliquent à tous les fournisseurs, nationaux ou étrangers, elles peuvent se révéler plus lourdes pour les fournisseurs étrangers.***

Faisant une utilisation intensive de la main-d'oeuvre spécialisée et non spécialisée, l'industrie de la construction est sensible aux restrictions visant le mouvement des personnes, notamment les critères de nationalité et de résidence. Les mesures relatives à la mobilité des ouvriers spécialisés touchent les fournisseurs, mais les restrictions au mouvement des spécialistes peuvent avoir un impact important sur les entreprises de construction étrangères, car les compétences de haut niveau sont difficiles à remplacer. L'obligation d'embaucher et de former du personnel local peut accroître le fardeau imposé à un fournisseur étranger.

Les mesures relatives à la mobilité de l'équipement spécialisé et celles relatives à la prestation des services connexes, notamment l'assurance et le transport, ont des répercussions sur l'industrie de la construction. S'ils sont incapables d'effectuer ces transferts, les fournisseurs étrangers ne peuvent se permettre d'exercer leurs activités. Les contrôles appliqués aux capitaux et aux changes ont également une incidence importante sur le marché international de la construction, car ils limitent le mouvement des ressources financières pour les projets de construction.

Les difficultés auxquelles font face les fournisseurs de services étrangers peuvent découler non seulement de la nature de la restriction, mais du fait qu'un grand nombre d'autorités nationales et locales ou d'associations de l'industrie interviennent dans l'octroi des licences et des permis exigés. Celles-ci peuvent ne pas toujours apprécier la concurrence étrangère sur leur marché ou être sensibles aux impacts de la réglementation sur le commerce. Le manque de transparence quant aux règles qui s'appliquent, ainsi que la nature informelle des pratiques commerciales peuvent constituer une source de frustration pour les fournisseurs de services étrangers.

Les restrictions à l'établissement et à l'exploitation d'entreprises étrangères, notamment les limites applicables à l'investissement étranger (par exemple, lorsque seule une propriété minoritaire est permise pour les étrangers) ou à la nature des entités juridiques permises (notamment les exigences

visant la constitution en société locale ou l'interdiction d'établir des succursales) peuvent constituer des obstacles à l'accès au marché. Comme nous l'avons mentionné, la création d'une exploitation conjointe ou d'une coentreprise avec des fournisseurs ou des sous-traitants locaux est souvent une nécessité économique, mais les exigences connexes pourraient empêcher des fournisseurs étrangers de prendre leurs décisions en fonction des conditions du marché. Parmi les autres limitations, il y a les critères liés à un examen des besoins économiques, en vertu desquels les fournisseurs étrangers peuvent accéder à des contrats uniquement lorsque les ressources et les matériaux ne sont pas accessibles localement.

De nombreux pays offrent des subventions et des stimulants fiscaux en vue de promouvoir les travaux de construction ou de favoriser la croissance de l'industrie de la construction. S'ils ne sont accordés qu'aux fournisseurs locaux, ils peuvent gêner la concurrence des entreprises étrangères. On peut aussi accorder une préférence aux entrepreneurs locaux dans les appels d'offres. Les entreprises étrangères peuvent par ailleurs être tenues de transférer de la technologie. Les restrictions à la propriété étrangère des terrains s'appliquent normalement dans tous les secteurs, mais elles touchent plus particulièrement l'industrie de la construction, car les promoteurs immobiliers ne pourraient posséder les logements et maisons en chantier jusqu'à l'achèvement complet des travaux.

***Au Canada***

Pour les entreprises de construction tant canadiennes qu'étrangères, le gouvernement joue un rôle unique dans le processus de construction, comme organisme de réglementation et comme propriétaire.

En tant qu'organisme de réglementation, le gouvernement joue un rôle clé dans la mise en place du contexte d'affaires pour les activités de construction. Le gouvernement fédéral élabore des codes nationaux du bâtiment et définit les paramètres relatifs aux évaluations environnementales fédérales. Les gouvernements provinciaux sont responsables des codes du bâtiment provinciaux (inspirés des codes nationaux), des normes du travail et de la réglementation environnementale. Enfin, les municipalités définissent les exigences de zonage et sont responsables de l'approbation des demandes de construction, de l'émission des permis de construction et des inspections. Même si ces règlements et codes fédéraux, provinciaux et municipaux ne relèvent pas de l'AGCS, il est possible qu'ils constituent des obstacles au commerce si les étrangers n'ont pas droit à la même information que les entreprises nationales.

En qualité de propriétaires, le gouvernement canadien et les organismes financés par le gouvernement comptent pour environ le tiers de l'activité du sous-secteur de la construction non résidentielle. Même si l'AGCS n'impose actuellement qu'une discipline minimale en ce qui a trait aux marchés publics de services, un groupe de travail examine la possibilité d'élaborer de nouvelles mesures de discipline dans ce domaine. Comme le Canada s'est déjà engagé à l'égard de l'Accord relatif aux marchés publics (accord multilatéral), certaines obligations existent déjà quant à l'égalité d'accès pour les entreprises internationales.

L'industrie canadienne des services de construction est relativement ouverte. Selon la section visant la construction des engagements pris par le Canada en vertu de l'AGCS, les seules restrictions à la prestation de services de construction par le jeu du commerce transfrontière ont trait à certains formes de construction réalisées à partir de chalands, qui sont protégées par les restrictions visant le cabotage. C'est en Ontario et au Labrador que l'on retrouve la seule restriction relative à la présence commerciale : les entrepreneurs en construction non résidants doivent verser un dépôt ou offrir une caution. Les autres restrictions à l'accès à l'industrie canadienne de la construction ont trait à des questions de marché horizontales.

Un certain nombre de lois-cadres générales régissant le marché peuvent, selon les circonstances, influer sur les entreprises de l'industrie de la construction. À titre d'exemples, mentionnons les exigences visant l'examen des acquisitions d'entreprises canadiennes de grande taille, la possibilité d'imposer des restrictions à la participation étrangère à des entités nouvellement privatisées, les critères de nationalité visant les cadres supérieurs et les conseils d'administration, ainsi que certaines limitations à l'acquisition de terrains. Ainsi, les dispositions horizontales du Canada aux termes de l'AGCS font état de plusieurs provinces qui appliquent des critères de résidence et des restrictions à l'achat de terrains.

***Le contexte réglementaire et commercial évolue***

Les accords internationaux ont visé à atténuer certains des obstacles auxquels font face les entreprises canadiennes à l'étranger. Les dispositions de l'ALENA en matière d'investissement, d'admission temporaire, de règles d'origine et d'approvisionnement accordent aux pays signataires le droit de s'établir sur n'importe quel territoire, de faire travailler temporairement leurs dirigeants, gestionnaires, architectes, ingénieurs et employés hautement spécialisés sur n'importe quel chantier, d'amener sur le chantier de l'équipement fabriqué en Amérique du Nord et de présenter une offre à l'égard de tout contrat de construction du gouvernement évalué à plus de 6,5 millions de dollars ou de tout contrat d'une société d'État d'une valeur de plus de 8 millions de dollars.

En vertu de l'AGCS, la plupart des pays développés et de nombreux pays en développement ont pris des engagements spécifiques pour permettre la prestation étrangère de services de construction. Dans certains cas, ces engagements sont assujettis à des restrictions limitant l'accès au marché ou le traitement national, notamment dans le domaine des marchés publics. Toutefois, on travaille actuellement à l'élaboration de nouvelles mesures de discipline afin de garantir un meilleur accès aux marchés publics. De plus, soulignons que plusieurs pays développés ont contracté des obligations à cet égard en vertu de l'Accord relatif aux marchés publics de l'OMC.

En raison des répercussions sur la libéralisation du commerce découlant de ces accords, les entreprises canadiennes de construction, notamment celles dont le marché local est déprimé, sont de plus en plus intéressées à exporter leurs services. Par le passé, très peu d'entreprises se sont risquées sur les marchés étrangers; toutefois, un nombre limité d'entreprises ont été actives sur le marché américain. En général, il s'agit de grandes entreprises qui ont exercé la majeure partie de leurs activités par l'entremise de filiales. Certaines sociétés ont aussi entrepris des travaux dans les pays en développement, mais cela s'est généralement limité aux cas où le financement était accessible par l'entremise de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) ou des banques de développement multilatéral. Dans l'ensemble, on estime que moins de 1 p. 100 des recettes des entreprises de construction proviennent de l'exportation.

Cette situation commence à changer. Les entreprises effectuent maintenant plus de travaux dans les provinces avoisinantes et les régions limitrophes des États-Unis. Cette activité n'est pas réservée aux grandes entreprises. En effet, nombre des exportateurs les plus prospères sont de petites et moyennes entreprises possédant une expertise hautement spécialisée (l'excavation sans tranchées,

la construction à coffrages glissants, la restauration du béton). Comme il est important d'assurer une solide présence locale, de nombreuses entreprises canadiennes choisissent de former des alliances avec des entreprises locales plutôt que d'établir leur propre exploitation et elles exportent leurs compétences en gestion de projet.

Les entreprises commencent aussi à examiner les débouchés hors de l'Amérique du Nord. De nombreux pays en développement, particulièrement en Asie et en Amérique du Sud, se tournent vers les partenariats publics-privés pour combler les besoins en infrastructure associés à leur croissance urbaine et économique rapide. Les institutions financières internationales, notamment la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, recherchent de plus en plus les parrainages privés et le partage des risques dans le cadre des projets d'infrastructure qu'elles appuient. La chute du Rideau de fer a ouvert les marchés d'Europe de l'Est et certaines entreprises canadiennes, notamment celles dont les propriétaires ont des liens culturels et familiaux, commencent à y oeuvrer.

***Que reste-t-il à faire?***

L'industrie canadienne de la construction est toujours en butte à certains problèmes qui limitent la mesure dans laquelle elle peut exploiter pleinement les débouchés qui s'offrent sur le marché international. Certains de ces problèmes sont liés à des aspects propres à la situation qui prévaut au Canada, mais les obstacles à l'étranger jouent également un rôle important.

***À l'échelle nationale***

Les sociétés sont gênées par les coûts initiaux importants de la participation à des appels d'offres internationaux et de l'établissement d'une présence sur les marchés étrangers. Les entreprises qui sont à la recherche de projets internationaux trouvent souvent qu'il est difficile d'accéder au financement et à des capitaux d'investissement et de mettre au point les propositions financières requises. Le financement, le dépôt d'une caution, les garanties de rendement, l'assurance et les services juridiques liés aux projets extraterritoriaux sont souvent inaccessibles au Canada et souvent impartis à l'étranger. L'industrie canadienne a aussi indiqué que les concurrents d'autres pays développés ont souvent accès à des garanties financières que l'on ne trouve pas au Canada.

Malgré le fait qu'elles possèdent de solides compétences techniques, les entreprises canadiennes n'ont guère réussi à remporter des appels d'offres pour des projets d'infrastructure

conçus comme partenariats entre les secteurs publics et privés. Même si de nombreux pays ont eu recours à de tels partenariats pendant un certain temps pour répondre à leurs besoins d'infrastructure, les gouvernements canadiens commencent à peine à y recourir. En conséquence, peu d'entreprises canadiennes possèdent l'expérience requise pour rivaliser avec succès sur les marchés internationaux dans le cadre de partenariats publics-privés.

Dans le cadre d'un partenariat public-privé, les participants doivent prendre des risques beaucoup plus grands et obtenir du financement. La plupart des entreprises canadiennes ne disposent pas de l'expertise nécessaire pour évaluer les risques des projets internationaux; elles ne sont pas habituées à former les consortiums nécessaires pour l'élaboration d'un projet et n'ont pas établi de liens étroits avec des sources potentielles de capital. En outre, le secteur financier canadien n'a que peu d'expérience des projets publics-privés et semble souvent hésiter à offrir du financement, tout en n'étant pas en mesure de fournir les conseils financiers nécessaires.

L'expansion des exportations de services de construction fait ressortir les domaines où une nouvelle expertise est requise. Au cours de la dernière année, diverses initiatives ont été lancées en vue de réduire les obstacles à l'exportation. On prévoit qu'à mesure que le marché national pour les partenariats publics-privés se développera et que les consortiums canadiens acquerront les compétences nécessaires pour servir ce marché, les mandats internationaux comportant des partenariats augmenteront de façon marquée.

***Malgré les progrès réalisés dans le cadre de l'ALENA et de l'AGCS, l'accès au marché est encore souvent freiné par des règlements, des exigences techniques, des normes de produits et des processus d'approbation discriminatoires au niveau local.***

***À l'échelle internationale***

Dans de nombreux pays, le secteur public joue un rôle important au niveau de la demande de services de construction. Malgré la tendance mondiale vers la privatisation, les marchés publics peuvent encore représenter plus de la moitié de la demande totale de services de construction dans certains pays. Par conséquent, la réglementation et les pratiques nationales adoptées en matière de marchés publics peuvent constituer des obstacles importants pour les entreprises étrangères qui souhaitent participer aux appels d'offres portant sur des projets financés par des fonds publics.

Même si les règles de l'AGCS concernant le traitement de la nation la plus favorisée, l'accès au marché et le traitement national ne s'appliquent pas actuellement aux marchés publics de services, l'élaboration de nouvelles mesures de discipline est à l'étude. Quelques pays développés sont déjà signataires de l'Accord relatif aux marchés publics, qui vise à faire en sorte que les lois, règlements, procédures et pratiques touchant aux marchés publics soient plus transparents, qu'ils ne protègent pas les produits ou les fournisseurs nationaux ou qu'ils n'y ait pas de discrimination contre les produits ou les fournisseurs étrangers.

Enfin, malgré les progrès de l'ALENA et de l'AGCS, les obstacles non tarifaires demeurent problématiques. L'entrée sur le marché est souvent entravée par des règlements locaux, des exigences techniques, des normes de produits et des processus d'approbation discriminatoires. Même si la prochaine ronde de négociations de l'AGCS ne résoudra pas toutes les difficultés rencontrées par l'industrie de la construction, elle offre néanmoins l'occasion d'aborder ces questions.

Dans la section suivante, nous examinons plus en détail les engagements actuels de l'AGCS concernant la construction.

## VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS ACTUELS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LA CONSTRUCTION

Lors des négociations commerciales de l'Uruguay Round, on a constitué un groupe de travail sur les services de construction et de génie pour débattre des conditions d'application des notions élémentaires de l'accord sur les services dans ce domaine. Le groupe est arrivé à la conclusion que, de façon générale, l'industrie de la construction n'exigeait pas de disposition ou d'annotation spécifique sur les questions élémentaires telles que la transparence, le mouvement transfrontière du personnel, le mouvement de l'équipement et du matériel, le mouvement des capitaux, les transferts de technologie aux pays en développement et l'importance des marchés publics. Mais chaque pays maintient des restrictions à l'égard de ces domaines dans sa liste d'engagements.

La section suivante renferme une analyse des engagements relatifs à l'industrie de la construction pris par les membres de l'OMC lors de la dernière ronde de négociations. L'annexe B présente un résumé des engagements des principaux partenaires commerciaux du Canada. Pour plus de détails concernant les engagements de l'AGCS, veuillez communiquer directement avec nous ou consultez notre site web à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca/ .

En général, les engagements enchâssés dans les listes présentées lors de la première ronde de négociations sur les services garantissent aux fournisseurs de services étrangers les niveaux d'accès existants aux marchés locaux. Ces engagements relatifs à l'accès au marché ont une valeur tangible car ils offrent une certitude accrue et réduisent le risque que de nouvelles restrictions puissent porter préjudice aux transactions commerciales internationales.

***Les engagements horizontaux dont il faut tenir compte...***

Comme nous l'avons mentionné, tous les membres ont pris des engagements à l'égard des principes élémentaires de la libéralisation du commerce des services, y compris celui du traitement de la nation la plus favorisée. En outre, plusieurs membres se sont entendus sur certaines questions et restrictions horizontales élémentaires. Celles-ci englobent de vastes mesures relatives à l'investissement, aux transactions immobilières, aux subventions gouvernementales ou à la fiscalité, ainsi qu'au mouvement temporaire des personnes physiques. Pour évaluer toute la portée de la libéralisation du commerce, il faut examiner les restrictions horizontales parallèlement aux engagements spécifiques au secteur.

***...à la lumière des engagements spécifiques au secteur***

Les autres engagements sont définis dans les dispositions particulières de chaque pays membre. Sauf avis contraire, pour les industries de services figurant sur la liste d'un pays membre, celui-ci souscrit aux obligations élémentaires de l'AGCS sur le traitement national et l'accès au marché.

À la suite de l'Uruguay Round et des accessions subséquentes, 69 membres de l'OMC (sur 132) ont pris des engagements pour au moins un sous-secteur de la construction. En outre, la Chine (qui n'est pas encore membre de l'OMC), Aruba et les Antilles néerlandaises (considérées comme faisant partie des Pays-Bas) ont présenté des listes d'engagements. Ensemble, ces pays représentent la majeure partie du marché international des services de construction.

Un tableau énumérant les pays qui ont pris des engagements concernant la construction se trouve à la fin de l'annexe B. Les pays qui n'ont pas pris d'engagements concernant la construction ne sont pas régis par les principes de l'AGCS concernant le traitement national, l'accès au marché, la réglementation nationale ou la transparence dans cette industrie.

Au total, 58 listes comportaient des engagements à l'égard de l'industrie de la construction (l'UE a présenté une liste consolidée pour ses 15 États membres). Vingt-trois listes, y compris celle du Canada, couvrent les cinq sous-secteurs de l'industrie de la construction, neuf traitent d'un seul sous-secteur, la moyenne s'établissant entre trois et quatre. Mais au sein de chaque sous-secteur, la portée est parfois très limitée et les engagements varient selon le mode de prestation des services.

Les niveaux d'engagement peuvent être répartis entre les catégories suivantes : engagement intégral (aucune limitation, ce qui suppose une libéralisation complète), engagement partiel (comportant certaines limitations) et aucun engagement (illimité). Pour tous les sous-secteurs, à l'exclusion des autres services de construction, de 51 à 64 p. 100 des engagements pris à l'égard de la prestation de services au moyen d'une présence commerciale représentaient des engagements fermes. La proportion passe à entre 29 et 36 p. 100 si l'on prend en considération les engagements horizontaux. De façon générale, ces chiffres se comparent favorablement à ceux d'autres industries de services et semblent indiquer que l'on a pris des engagements relativement importants en ce qui concerne cette industrie.

**Table 2 : Analyse des engagements pris par les pays membres dans l'industrie de la construction et du génie, par sous-secteur**

| Accès au marché | Prestation transfrontière | | | Consommation à l'étranger | | | Présence commerciale | | | Présence de personnes physiques | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | complet | partiel | aucun | complet | partiel | aucun | complet | partiel | aucun | complet | partiel | aucun |
| Travaux généraux de construction de bâtiments | 29 % | 10 % | 60 % | 67 % | 21 % | 13 % | 60 % | 33 % | 6 % | 2 % | 96 % | 2 % |
| | *27 %* | *13 %* | *60 %* | *60 %* | *27 %* | *13 %* | *31 %* | *63 %* | *6 %* | *0 %* | *98 %* | *2 %* |
| Travaux généraux de construction de génie civil | 27 % | 12 % | 61 % | 61 % | 20 % | 18 % | 51 % | 43 % | 6 % | 4 % | 94 % | 2 % |
| | *24 %* | *14 %* | *61 %* | *55 %* | *27 %* | *18 %* | *29 %* | *65 %* | *6 %* | *0 %* | *98 %* | *2 %* |
| Travaux d'installation et de montage | 32 % | 45 % | 64 % | 66 % | 19 % | 15 % | 55 % | 36 % | 9 % | 2 % | 96 % | 2 % |
| | *30 %* | *6 %* | *64 %* | *60 %* | *26 %* | *15 %* | *32 %* | *60 %* | *9 %* | *0 %* | *98 %* | *2 %* |
| Travaux d'achèvement et de finition des bâtiments | 31 % | 5 % | 64 % | 72 % | 18 % | 10 % | 64 % | 28 % | 8 % | 3 % | 92 % | 5 % |
| | *28 %* | *8 %* | *64 %* | *62 %* | *28 %* | *10 %* | *36 %* | *56 %* | *8 %* | *3 %* | *92 %* | *5 %* |
| Autres services | 24 % | 18 % | 58 % | 27 % | 58 % | 15 % | 27 % | 64 % | 9 % | 0 % | 97 % | 3 % |
| | *21 %* | *21 %* | *58 %* | *21 %* | *64 %* | *15 %* | *12 %* | *79 %* | *9 %* | *0 %* | *97 %* | *3 %* |

Notes :

1. Un engagement complet est indiqué par « aucun » dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.
2. Un engagement est partiel lorsque des restrictions sont énoncées dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.
3. Aucun engagement est indiqué par « non lié » dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.

Tous les chiffres inscrits *en rouge et en italiques* représentent un pourcentage qui tient compte des engagements horizontaux applicables à tous les sous-secteurs.
Source : Services d'architecture et de génie - Note documentaire du Secrétariat, Conseil sur le commerce des services de l'OMC, S/C/W/38.

Les engagements varient aussi selon le pays et la région. Certains pays comme les États-Unis ou les pays européens ont pris des engagements importants. Dans les régions comme l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, les conditions demeurent assez restrictives car seuls quelques pays ont présenté une liste d'engagements, qui ne sont pas très substantiels. Les niveaux d'engagement à l'égard de l'industrie de la construction varient, allant de la Norvège où il n'y a aucune restriction sauf en ce qui a trait à la présence de personnes physiques (illimité, sauf indication contraire dans la section horizontale), à Cuba, qui reste non lié dans tous les domaines, sauf en ce qui a trait à l'accès au marché par la présence commerciale.

Selon la norme, les listes d'engagements des membres ne renferment pas de restrictions en ce qui concerne les modes de prestation des services, sauf pour ce qui est de la présence de personnes physiques. L'autre restriction la plus courante est la prestation transfrontière de services de construction, qui n'est pas liée pour des raisons de non-faisabilité technique (on ne peut offrir de services de construction sans mouvement des fournisseurs de ces services). Parmi les pays qui ont inscrit sur leur liste des engagements assez libéraux, on retrouve le Canada, les États-Unis, la plupart des pays européens, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et le Japon. Autrement dit, la majorité des pays développés avec lesquels le Canada commerce ont accepté des listes d'engagements relativement libérales. Certains pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie ont aussi présenté des listes d'engagements assez libérales, mais la plupart des pays en développement maintiennent des restrictions à l'égard du commerce des services, puisqu'ils n'ont pas présenté de listes d'engagements pour l'industrie de la construction.

***Restrictions générales***

Même si 72 pays ont présenté une liste d'engagements pour l'industrie de la construction, ces engagements étaient assortis de restrictions. L'annexe B est une carte par région indiquant les restrictions aux engagements de l'AGCS. Les restrictions les plus courantes à l'accès au marché touchent la forme juridique de la présence commerciale, les plafonds ou limites aux capitaux étrangers et les contraintes imposées à la valeur des transactions ou des éléments d'actif acceptés lors de l'établissement d'une présence commerciale. Certaines listes d'engagements restreignent aussi l'accès au marché en exigeant l'embauche d'employés locaux.

En ce qui concerne le traitement national, les restrictions les plus fréquentes concernent les licences de pratique, les normes et les compétences des travailleurs. Certains pays conservent aussi des exigences relatives à la nationalité et à la résidence.

Les marchés publics continuent de jouer un rôle important dans la demande internationale de services de construction. À l'heure actuelle, l'AGCS n'impose que des mesures minimales aux marchés publics de services. Néanmoins, un groupe de travail de l'AGCS étudie la possibilité d'élaborer de nouvelles mesures de discipline à cet égard.

***Les restrictions au Canada***

Comme la plupart des pays développés, le Canada a imposé relativement peu de limites à la prestation de services de construction, sauf en ce qui touche le mouvement des personnes physiques, qui est assujetti à certaines conditions en vertu des règles établies dans la section horizontale de la liste d'engagements de l'AGCS. Les engagements pris par le Canada dans le cadre de l'AGCS donnent lieu à un marché intérieur relativement ouvert pour les services de construction.

La liste du Canada précise les barrières qui existent dans l'industrie de la construction mais ne restreint pas le pouvoir de réglementation national. Les seules restrictions aux échanges commerciaux transfrontières concernent les constructions entreprises à partir de chalands (protégées par les restrictions visant le cabotage) ou qui sont touchées par certains règlements provinciaux. Ainsi, l'Ontario et Terre-Neuve sont les seules provinces qui restreignent expressément la présence commerciale dans les services de construction. De plus, l'Ontario impose au demandeur ou au détenteur d'un permis d'aménagement de site hydraulique de se constituer en société en Ontario.

## VII. LES AUTRES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX DU CANADA

L'OMC n'est pas la seule entente internationale qui influe sur le commerce des services de construction canadiens. Le Canada est membre d'autres organisations internationales en matière de commerce et il a signé d'autres ententes, y compris l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). De façon générale, ces ententes ne visent pas spécifiquement l'industrie de la construction, mais font mention à l'occasion de services tels que le génie ou l'architecture, qui sont connexes à la construction.

Ainsi, on trouve dans l'annexe I de l'ALENA des réserves à propos des mesures non conformes des entités infra-nationales en matière de services. Les mesures déjà en place ont été protégées à l'origine par une clause de droits acquis mais, depuis, des discussions ont mené à des ententes de reconnaissance mutuelle dans des domaines comme l'ingénierie.

## VIII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000

Selon cette analyse préliminaire, les éléments suivants ont été retenus comme objectifs possibles des négociations visant l'industrie de la construction (cette liste n'est que partielle et peut être remaniée) :

- S'assurer d'un meilleur accès au marché par l'entremise d'une *présence commerciale* en négociant des restrictions moins sévères en ce qui a trait à l'investissement, à la nationalité et à l'accès aux services et aux établissements publics, ainsi qu'une simplification des règles relatives au genre d'entités sociales que peuvent constituer à l'étranger les entreprises canadiennes.

- Préconiser une meilleure discipline au sein de l'OMC en ce qui a trait aux achats publics de services.

- Parvenir à une plus grande libéralisation pour toute une gamme de services professionnels, étant donné que les entreprises de construction performantes devront avoir une bonne maîtrise des compétences organisationnelles ainsi que de la technologie de pointe et de la conception assistée par ordinateur. Les pays qui possèdent de solides compétences dans les domaines des services-conseils, de la conception, de la technologie et du savoir-faire organisationnel jouiront d'un avantage comparatif dans l'industrie des services de la construction.

- Accroître le nombre de pays qui offrent une liste complète d'engagements dans chacun des sous-secteurs de l'industrie de la construction.

## IX. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION

Les personnes que l'exportation de services de construction canadiens intéresse peuvent aider le gouvernement à préciser ses objectifs généraux en fournissant des renseignements sur leurs activités et leurs expériences internationales particulières. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de vos commentaires.

- Pour votre entreprise, quelle est l'importance des exportations et des activités internationales actuellement et pour l'avenir? (très importantes, modérément importantes, pas très importantes, pas du tout importantes).

- Donnez, dans l'ordre, les moyens les plus importants qui vous permettent de rejoindre vos clients à l'étranger – prestation de services transfrontière, présence commerciale ou présence temporaire de personnes physiques (clients ou fournisseurs).

- Quels sont, selon vous, les pays qui deviendront les destinations d'exportation les plus importantes pour votre entreprise?

- Quelles types de services pensez-vous que votre entreprise exportera dans l'avenir?

- Votre entreprise doit-elle réduire ses activités internationales à cause d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers, d'un manque d'occasions de participer à des marché publics, d'un manque de compétitivité commerciale ou d'un autre facteur?

- Dans chacun de vos marchés à l'étranger (présents ou à venir), dans quelle mesure le gouvernement local influe-t-il sur la capacité de votre entreprise de fournir des services? Beaucoup, modérément, un peu ou pas du tout?

- Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire affaires avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités.)

- Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités, quelle importance aurait pour votre entreprise l'annulation de cette mesure?

- Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services de construction? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)
  - mesures favorisant l'investissement
  - transparence des marchés internationaux
  - création d'entités juridiques à l'étranger
  - marchés publics
  - subventions et stimulants fiscaux
  - restrictions à la mobilité des travailleurs spécialisés
  - mobilité de l'équipement spécialisé et des services connexes
  - restrictions relatives à la nationalité
  - acquisition de terrains
  - exigences relatives à la résidence
  - autres _____

- La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures que vous considérez comme essentielles pour le marché canadien?

- Le Canada devrait-il se préoccuper d'obtenir un plus grand accès au marché dans l'industrie de la construction? Pourquoi?

Si vous désirez présenter votre opinion au gouvernement sur l'industrie des services de la construction et les négociations de l'AGCS 2000, transmettez vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements internationaux et services
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

## X. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES

La plupart des renseignements que renferme le présent document sont tirés de trois sources :

***La construction - Vue d'ensemble et perspectives :*** Document de la série des cadres de compétitivité sectorielle. Produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

***Le commerce des services -- Le Canada dans le cadre de la mondialisation :*** Aperçu statistique de l'économie du secteur des services au Canada. Produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

***Construction, génie et services :*** Note documentaire produite par le secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

## XI. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

***Au sujet de l'industrie de la construction ou du secteur des services en général***

Vous trouverez des renseignements supplémentaires sur l'industrie de la construction ou sur le secteur des services en général en consultant le site web *Strategis*, à la rubrique *Information d'affaires par secteur, Industries de services et grands projets*, à l'adresse suivante :

http://strategis.ic.gc.ca

Vous pouvez aussi communiquer avec la :

Brian Wallace
Direction générale du secteur des services et grands projets
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-2990
Fax : (613) 952-9054
Courriel : wallace.brain@ic.gc.ca

***Au sujet de l'AGCS***

Le texte juridique de l'AGCS fait partie de l'Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, que l'on peut consulter dans toutes les librairies gouvernementales. Il est aussi accessible au public sur le site web de l'OMC, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/legal/finalact.htm

Le site de l'OMC renferme aussi des documents d'information supplémentaires sur la structure de l'AGCS et sur les dernières négociations sectorielles, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/services/services.htm.

La Communauté européenne présente une étude pratique des engagements pris dans le cadre de l'AGCS de l'OMC, que l'on peut consulter sur son site web, à l'adresse suivante :

http://gats-info.eu.int/

Vous pouvez aussi communiquer avec la :

Direction de la politique commerciale sur les services
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Téléphone : (613) 944-0487
Fax : (613) 944-0058

***Pour plus d'information sur le programme AGCS 2000***

Visitez le site web d'Industrie Canada consacré aux industries de services, à l'adresse suivante :

http://services2000.ic.gc.ca/

***Autre lien utile pour obtenir des renseignements sur Internet***

La United States International Trade Commission (USITC) est un organisme fédéral indépendant, ayant un statut quasi judiciaire, qui fournit des services objectifs de spécialistes en commerce aux instances législatives et exécutives du gouvernement américain, qui évalue l'incidence des importations sur les entreprises américaines et qui entreprend des actions contre certaines pratiques commerciales inéquitables comme les violations de brevets, de marques de commerce ou de droits d'auteur. Les analystes et les économistes de la Commission font des recherches et publient des rapports sur les industries américaines et les tendances mondiales qui les touchent.

Leur site web se trouve à l'adresse suivante : http://www.usitc.gov/

## ANNEXE A

## DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS

***Balance des paiements*** — Écart entre les revenus et les dépenses d'un pays sur les marchés étrangers, découlant des exportations et des importations de biens et de services et des opérations gouvernementales.

***Construction non résidentielle*** — Construction qui n'est pas destinée à l'habitation ou au logement des personnes.

***Définition des services de construction*** — La plupart des pays utilisent la Classification sectorielle des services, de l'Organisation mondiale du commerce, pour définir ce que sont les services de construction et les services connexes de génie au moment de prendre des engagements dans ce domaine. Cette définition englobe les catégories suivantes :

- *Travaux généraux de construction de bâtiments* : comprend les travaux de construction (englobant les nouvelles constructions et les ajouts, modifications et rénovations) pour tout type de bâtiment, résidentiel ou non résidentiel, privé ou public.
- *Travaux généraux de construction de génie civil* : comprend les travaux de construction de structures autres que des bâtiments, comme les routes et les rues, les chemins de fer et les pistes d'aviation, les ponts et les tunnels, les voies de navigation et les ports, les barrages et les pipelines, les lignes de télécommunication et les lignes de transport d'énergie, les chantiers d'exploitation minière et les établissements manufacturiers, les stades et les terrains de sport.
- *Travaux d'installation et de montage* : comprend les activités de montage et d'érection de constructions préfabriquées, l'installation d'appareils de chauffage et de climatisation, la tuyauterie, les conduites de gaz, le câblage électrique, l'installation de systèmes d'alarme d'incendie, l'isolation, les clôtures et les ascenseurs.
- *Travaux d'achèvement et de finition des bâtiments* : comprend certains travaux de construction spécialisés d'achèvement et de finition de bâtiments, comme le glaçage, la peinture, la pose de tuiles ou de carreaux sur les murs et planchers, la pose de tapis, la menuiserie, l'agencement intérieur et la décoration et les travaux d'ornementation.
- *Autres* : comprend les travaux préparatoires sur les chantiers de construction, ainsi que des travaux de construction spécialisés comme les travaux d'excavation, le forage de puits artésiens, les toitures, les travaux de bétonnage, le pliage et le montage de l'acier et les travaux de

maçonnerie. On retrouve aussi dans cette catégorie les services de location d'équipement de construction ou de démolition pour les bâtiments ou les travaux de génie civil, fournis avec les opérateurs.

***Droits exclusifs*** — Pouvoir d'exclure les étrangers de certains types de travaux réalisés à contrat.

***Droits acquis*** — Exclusion de certaines situations de fait des dispositions de l'accord général.

***Engagement*** — Mesure qui touche habituellement l'accès au marché et le traitement national et qui a une incidence sur le commerce international des services. Les engagements sont énumérés dans des listes nationales et précisent les industries de services et les modes d'approvisionnement visés.

***Engagement horizontal*** — Engagement qui s'applique au commerce international dans de multiples industries de services. En général, les engagements horizontaux établissent des limites à l'accès au marché ou au traitement national.

***Engagement limité*** — Engagement qui ne peut être assorti de restrictions plus rigoureuses par la suite; seule une plus grande libéralisation est permise (sauf s'il y a versement d'une pénalité convenue).

***Entente sur les marchés publics*** — L'une des deux ententes multilatérales dont les membres de l'OMC ne sont pas tous signataires. Elle a pour but d'ouvrir le plus possible ce marché à la concurrence internationale. L'entente vise à rendre les lois, les règlements, les procédures et les pratiques relatives aux marchés publics plus transparents et à s'assurer que les gouvernements ne protègent pas les produits ou les fournisseurs intérieurs et n'exercent pas de discrimination contre les produits et fournisseurs étrangers.

***Forme organisationnelle*** — Structure d'une entreprise, c'est-à-dire société, partenariat, etc.

***Illimité*** — Décrit une situation où un membre de l'OMC désire conserver la possibilité d'adopter ou de maintenir des mesures contraires aux obligations relatives à l'accès au marché et au traitement national.

***Impossibilité technique*** — Chose que la technologie ne permet pas de réaliser.

***Mesure*** — Loi, règlement, règle, procédure, décision ou action administrative qui a une incidence sur le commerce des services. Les mesures peuvent viser : 1) l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service; 2) l'accès, par les fournisseurs de services, à des services qui doivent être accessibles au public et

l'utilisation de ces services; 3) la capacité d'un fournisseur de services d'établir une présence, y compris une présence commerciale, dans un pays hôte.

***Mesures de sauvegarde*** — Mesures visant à suspendre des engagements dans certaines situations d'urgence. Des modalités de discipline pour ces situations doivent être élaborées d'ici juin 1999.

***Modes de prestation*** :

- *Commerce de services transfrontière (mode 1)* — Commerce entre le territoire d'un pays membre et le territoire d'un autre pays membre, sans déplacement du fournisseur de services, par exemple l'envoi de plans d'ingénierie par câble ou par satellite.
- *Consommation à l'étranger (mode 2)* — Services consommés ou achetés par les ressortissants d'un pays membre dans le territoire d'un autre pays membre où ces services sont fournis, par exemple les services touristiques, où le consommateur se rend dans un autre pays pour consommer le service.
- *Présence commerciale (mode 3)* — Tout type d'entreprise ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, par exemple un investissement direct dans le pays d'accueil.
- *Mouvement temporaire d'une personne physique (mode 4)* — Présence temporaire de personnes physiques sur un marché aux fins de fournir des services, par exemple les professionnels ou les employés de fournisseurs de services.

***Pays membres*** — Les États signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, par conséquent, de l'AGCS.

***Personne juridique*** — Toute entité légale dûment constituée ou autrement organisée dans le cadre d'une loi applicable, à but lucratif ou non, de propriété privée ou gouvernementale; comprend les sociétés, les fiducies, les partenariats, les coentreprises, les entreprises à propriétaire unique ou les associations (à l'exclusion des succursales et des agences).

***Personne physique*** — Personne qui est un ressortissant d'un pays selon la loi de ce pays ou, dans le cas d'un pays qui n'a pas de ressortissants (par exemple les territoires), une personne qui possède un droit de résidence permanente selon la loi de ce pays.

***Traitement de la nation la plus favorisée*** — Un service ou un fournisseur de services d'un pays membre de l'OMC doit être traité de façon aussi favorable qu'un service ou un fournisseur de services de tout autre pays.

***Traitement national*** — Les services et les fournisseurs de services étrangers doivent être traités de façon non moins favorable que leurs homologues nationaux.

## ANNEXE B

## RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT LA CONSTRUCTION

La présente annexe résume les engagements et les restrictions (visant l'industrie de la construction) auxquels se sont soumis les membres de l'OMC. La première section traite des restrictions horizontales qui s'appliquent à tous les secteurs (y compris la construction), tandis que la deuxième porte uniquement sur les détails des engagements touchant la construction. Pris globalement, ces engagements constituent le point de départ des négociations de l'AGCS 2000. Par souci de brièveté, nous avons regroupé les engagements sectoriels par région, en nous limitant aux principaux partenaires commerciaux du Canada. On peut obtenir des renseignements complets sur tous les engagements des membres de l'OMC sur demande ou en consultant notre site web à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca/ . Un glossaire des termes utilisés dans la présente section se trouve à l'annexe A.

### RESTRICTIONS HORIZONTALES

Ces restrictions résument en gros les mesures générales visant la présence commerciale et l'investissement, les restrictions relatives aux transactions immobilières, les subventions gouvernementales ou la fiscalité et le mouvement temporaire de personnes physiques. Outre ces restrictions, les pays en développement ont cinq ans pour mettre en oeuvre progressivement l'accord et plusieurs d'entre eux ont aussi établi des préférences pour les entreprises qui offrent les meilleures modalités de transfert technologique. Ces engagements horizontaux doivent être examinés parallèlement aux engagements sectoriels pour évaluer la portée complète de la libéralisation du commerce.

#### *1. Présence commerciale et restrictions à l'investissement*

L'acquisition et le contrôle d'une société nationale par des intérêts étrangers peuvent être assujettis à des plafonds d'investissement, à des restrictions quant aux éléments d'actif pouvant être détenus et à des exigences quant à la constitution en société et à la présence locale; ils peuvent aussi nécessiter l'approbation du gouvernement. Ainsi, le Canada exige l'approbation de toutes les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont l'actif est supérieur à un montant établi et publié en janvier de chaque année dans la *Gazette du Canada*; en 1998, le seuil était fixé à 179 millions de dollars. En outre, plusieurs pays exigent que la majorité du personnel soit recrutée sur place.

***2. Restrictions relatives aux transactions immobilières***

De nombreux pays restreignent l'achat de biens immobiliers et de terrains. L'imposition de restrictions liées à la nationalité et d'exigences de dépôt est relativement courante. Souvent, ces règles sont établies par des instances infra-fédérales et peuvent être extrêmement complexes. Plutôt que d'assujettir la réglementation nationale en matière immobilière à des restrictions, les règles de l'AGCS exigent la transparence et l'accès à l'information au sujet de ces règlements.

***3. Subventions gouvernementales ou fiscalité***

En vue de protéger leur souveraineté à l'égard des questions de fiscalité et de subventions nationales, les membres ont arrêté des dispositions à cet égard. Les étrangers peuvent ne pas être admissibles à certaines subventions ou, dans certaines circonstances, être assujettis à un taux d'imposition différent. Ainsi, les États-Unis se réservent le droit d'appliquer des impôts plus élevés à un ressortissant, un résidant ou une société d'un pays étranger qui exige des impôts discriminatoires ou extraterritoriaux d'un ressortissant, d'un résidant ou d'une société des États-Unis.

***4. Mouvement de personnes physiques***

En général, l'AGCS n'interdit pas aux membres d'appliquer des mesures pour réglementer l'entrée des personnes physiques, y compris leur séjour temporaire, sur leur territoire. Le mouvement des personnes physiques n'est pas visé par les dispositions de l'AGCS. Toutefois, la plupart des membres consentent généralement à accorder l'entrée temporaire lorsqu'il s'agit de mesures concernant le transfert de personnes travaillant pour une société (gestionnaires, membres de la direction et experts), le personnel qui participe à l'établissement d'une entreprise, et les vendeurs de services.

## ENGAGEMENTS CONCERNANT LA CONSTRUCTION

La section qui suit décrit les engagements et restrictions établis dans les listes des engagements de chaque pays à l'égard de l'industrie de la construction. Au total, 69 membres de l'OMC ont pris des engagements à cet égard, mais leur niveau varie considérablement d'une région ou d'un pays à l'autre.

***Amérique du Nord***

*Mexique*

- Les services liés au matériel visuel et électronique pour les pistes d'atterrissage doivent être approuvés et autorisés par le ministère des Communications et du Transport.
- Le Mexique n'a pris aucun engagement en ce qui concerne la fourniture transfrontière, la consommation à l'étranger et le mouvement des personnes physiques dans tous les sous-secteurs, sauf celui des *Travaux généraux de construction de génie civil*.

*États-Unis*

- La prestation transfrontière de services de construction ne fait pas encore l'objet d'engagements en raison de l'impossibilité technique qu'elle soulève (les services de construction ne peuvent être dispensés sans que le fournisseur de services se déplace).

***Amérique du Sud***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Argentine, Colombie, Venezuela, Brésil et Équateur*. Puisque la Bolivie, le Chili, le Paraguay, le Pérou et l'Uruguay n'ont présenté aucune offre touchant l'industrie de la construction, ils peuvent maintenir leurs restrictions ou en imposer de nouvelles.
- Les régimes établis dans cette région sont généralement restrictifs, surtout du fait que seulement la moitié des pays de la région ont pris des engagements à l'égard de la construction.
- La fourniture transfrontière de services de construction ne fait pas l'objet d'engagements en Colombie, au Brésil et au Venezuela.

***Antilles***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Antilles néerlandaises, République dominicaine, Panama, Aruba, Haïti, Trinité et Tobago, Jamaïque*.
- La fourniture transfrontière de services de construction ne fait l'objet d'aucun engagement, souvent pour un motif d'impossibilité technique.
- À Aruba, on procédera à une évaluation des besoins économiques et un moratoire est actuellement appliqué à la construction de nouveaux hôtels.

***Europe***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Autriche*, Belgique*, Bulgarie, République tchèque, Danemark*, Finlande*, France*, Allemagne*, Grèce*, Pays-Bas*, Islande, Irlande*, Italie*, Luxembourg*, Norvège, Pologne, Portugal*, Roumanie, République slovaque, Slovénie, Espagne*, Suède*, Suisse et Royaume-Uni**.
- Dans la plupart des pays d'Europe, y compris ceux qui font partie de l'Union européenne, la fourniture transfrontière de services de construction ne fait l'objet d'aucun engagement pour des motifs d'impossibilité technique.
- En Italie et au Portugal, on accorde des droits exclusifs pour la construction, l'entretien et la gestion des routes. (On accorde aussi des droits exclusifs pour l'aéroport de Rome.)
- L'Union européenne a énoncé une exemption au principe de la NPF pour ce secteur. Elle permet aux sociétés de construction d'Europe centrale, d'Europe de l'Est et du Sud-Est et du Bassin méditerranéen d'obtenir des permis de travail pour les travailleurs de ces pays qui effectuent des travaux contractuels temporaires pour une entreprise d'un État membre de l'Union européenne.
- La Grèce a établi des exigences en ce qui concerne la nationalité des gestionnaires et membres du conseil d'administration d'entreprises offrant des services de construction dans le secteur public.
- La Norvège exige qu'un entrepreneur en bâtiments et le superviseur des travaux vivent en Norvège depuis au moins un an et continuent d'y résider (des exceptions sont prévues pour certaines situations spéciales). En ce qui concerne les travaux d'électricité, de tuyauterie et d'assainissement des eaux, la Norvège peut reconnaître l'équivalence des examens de compétence étrangers selon les circonstances de chaque cas.
- En Suisse, la présence commerciale n'est assujettie à aucune condition pour la construction d'installations liées à l'énergie, au chauffage, à l'eau, aux communications et aux ascenseurs.
- En Bulgarie, les fournisseurs étrangers ne peuvent dispenser des services de construction d'envergure nationale ou régionale que dans le cadre d'un partenariat avec des fournisseurs locaux, sauf lorsqu'ils obtiennent un contrat dans le cadre d'un appel d'offres international. L'accès est limité aux personnes physiques en fonction de leurs qualifications techniques et pourrait nécessiter l'accréditation par un organisme professionnel de la République de Bulgarie. Exigences d'accréditation en Bulgarie : les services visés constituent la principale activité de la personne étrangère; celle-ci doit avoir acquis de l'expérience dans l'industrie de la construction et travaillé sur des projets au cours des deux dernières années; en outre, on vérifie la compétence en matière technique et de personnel, ainsi que les références bancaires provenant d'une banque étrangère de premier rang.

- ** membre de l'Union européenne.*

***Moyen-Orient***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Israël, Koweït, Qatar, Turquie, Émirats arabes unis.*
- Le Koweït n'a pris aucun engagement en ce qui concerne la fourniture transfrontière et la consommation à l'étranger.
- Le Qatar n'offre l'accès que pour les projets d'une valeur supérieure à 100 millions de dollars.
- La Turquie accorde la priorité aux entreprises nationales, sauf lorsque les projets sont financés par des institutions internationales. Dans le cas des appels d'offres gouvernementaux, c'est le Ministère qui détermine la proportion des cas où l'on accordera la préséance aux entreprises nationales. En ce qui concerne les services de construction, l'établissement de partenariats doit être autorisé par le Ministère. Les ingénieurs et les architectes doivent présenter une demande à l'Union of Chambers en vue d'obtenir le statut de membre temporaire.
- Les régimes en place dans cette région sont généralement restrictifs.

***Asie-Pacifique***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Corée, Malaysia, Mongolie, Pakistan, Thaïlande, Singapour.*
- La fourniture transfrontière de services de construction est essentiellement libre de tout engagement, la plupart des nations faisant valoir l'impossibilité technique de ce mode de prestation (les services de construction ne peuvent être fournis sans déplacement des fournisseurs de services).
- La consommation à l'étranger est aussi, dans la plupart des cas, libre de tout engagement dans la région de l'Asie-Pacifique.
- La Corée exige l'établissement de coentreprises avec des sociétés locales autorisées pour la mise en oeuvre de projets dans les sous-secteurs suivants de la construction : travaux généraux de construction de génie civil, travaux d'installation et de montage, travaux d'achèvement et de finition de bâtiments et autres services de construction.

*Chine (gouvernement observateur ayant présenté une demande en vue de devenir membre de l'OMC, mais qui ne l'est pas encore).*

- La Chine demeure libre de tout engagement en ce qui concerne la fourniture transfrontière, la présence commerciale et le mouvement des personnes physiques (tel que précisé dans les engagements horizontaux).

***Afrique***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Burundi, République démocratique du Congo, Égypte, Gabon, Gambie, Ghana, Côte d'Ivoire, Malawi, Maroc, Sierra Leone, Afrique du Sud, Togo, Zambie*.
- De nombreux pays africains n'ont pris aucun engagement en ce qui concerne la fourniture transfrontière, la consommation de services de construction à l'étranger et le mouvement des personnes physiques (tel que défini dans les engagements horizontaux).

***Australasie***

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS concernant la construction : *Australie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Îles Salomon*.
- La fourniture transfrontière de services de construction demeure libre de tout engagement parce que ce mode de prestation des services est considéré comme techniquement impossible (les services de construction ne peuvent être dispensés sans déplacement du fournisseur de services).

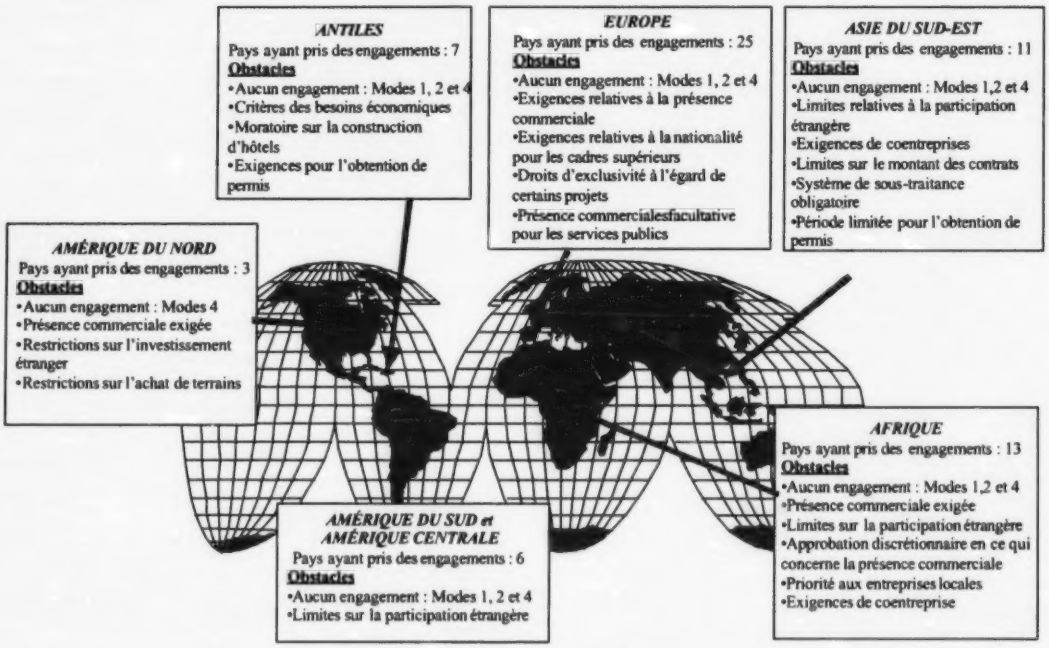
**Table 3 :**
**Pays ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS dans les sous-secteurs de la construction**

| Pays | Travaux généraux de construction de bâtiments | Travaux généraux de construction de génie civil | Travaux d'installation et de montage | Travaux d'achèvement et de finition de bâtiments | Autres services |
|---|---|---|---|---|---|
| Argentine | x | | x | x | x |
| Aruba | x | | | | |
| Australie | x | x | x | x | |
| Brésil | x | x | x | | x |
| Bulgarie | x | x | x | x | |
| Burundi | x | x | x | x | x |
| Canada | x | x | x | x | x |
| Chine | x | x | x | x | x |
| Colombie | x | x | x | | x |
| R.P. du Congo | x | x | | | |
| Cuba | x | x | | | |
| République tchèque | x | x | x | x | x |
| République dominicaine | x | x | x | x | x |
| Équateur | | | | | x |
| Égypte | | x | x | | x |
| Communauté européenne | x | x | x | x | x |
| Gabon | | | x | | |
| Gambie | | | | | x |
| Ghana | x | x | x | | |
| Haïti | x | x | x | x | |
| Hong Kong | | | | x | x |
| Islande | x | x | x | x | |
| Inde | | x | | | |
| Indonésie | x | x | x | | x |
| Côte d'Ivoire | | | x | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Japon | x | x | x | x | x |
| R.P. de Corée | x | x | x | x | x |
| Koweït | x | x | x | x | |
| Lesotho | x | x | x | x | |
| Malawi | x | x | x | x | x |
| Malaysia | x | x | x | x | x |
| Mexique | x | x | | x | x |
| Mongolie | | | x | x | |
| Maroc | x | x | x | x | x |
| Antilles néerlandaises | x | | | | |
| Nouvelle-Zélande | x | x | x | x | x |
| Norvège | x | x | x | x | x |
| Pakistan | | x | | | |
| Panama | x | x | x | x | |
| Papouasie-Nouvelle-Guinée | x | x | | | |
| Pologne | x | x | x | x | x |
| Qatar | x | x | x | x | |
| Roumanie | x | x | x | x | |
| Sierra Leone | x | x | x | x | x |
| Singapour | x | x | x | x | x |
| République slovaque | x | x | x | x | x |
| Slovénie | x | x | x | x | x |
| Îles Salomon | x | x | | | |
| Afrique du Sud | x | x | x | x | |
| Suisse | x | x | x | x | x |
| Thaïlande | x | x | x | | |
| Togo | | | x | | |
| Trinité et Tobago | x | | | | |
| Turquie | x | x | x | x | |
| Émirats Arabes Unis | x | x | x | x | x |
| États-Unis | x | x | x | x | x |
| Venezuela | x | x | x | x | x |
| Zambie | x | x | x | x | x |

**Figure 6 :**

**L'INDUSTRY DE LA CONSTRUCTION :**
**Limites aux engagements de l'AGCS**




Modes: (1) Transfrontalier, (2) Approvisionnementà l'étranger, (3) Présence commerciale, (4) Présence de personnes physique.